



Inform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş, dergimizin Pektim Müdürü Hüseyin Gungör Aytan'a Inform'un dünyayı, bugünü ve geleceği batısını anlatıyor.

# Inform dünyanın cihazını üretiyor

Inform ürünleri Asya'dan Avrupa'ya toplam 65 ülkeye ulaşıyor.

## HÜSEYİN AKARSU

Kuruluşundan bugüne ürün ve hizmet kalitesini artırmayı kendine temel prensip edinen ve bu kaliteyi TSEK, ISO 9001-2000 ve CE belgeleri ile kanıtlayan Inform Elektronik, güç kaynakları alanında dünya markası olma yolunda emin adımlarla ilerliyor. Inform'un vizyonu; teknolojiyi kopyalayan ya da uyumlaştıran değil, yüksek teknolojiyi üreten bir firma olmak. Geçtiğimiz ay ziyaret ettiğimiz Inform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş, şirket çalışmalarındaki sorularımızı cevaplandırdı.

### Inform'un kuruluşundan bahsedebilir misiniz?

"Inform Elektronik 1980 senesinde kuruldu. Firmamız, güç elektroniği cihazlarının geliştirilmesi, üretilmesi, pazar-

lanması ve satış sonrası hizmetlerini sunmaktadır. Üretimimizi Dudullu ve Sangazi' de 13 bin metrekare kapalı alana sahip tesislerimizde gerçekleştirmekteyiz. 1980 ve 1995 yılları arasında geçen süreçte kesintisiz güç kaynağı konusunda özelleştik. Bu şekilde, özel bir üründen ziyade, seri üretime geçmiş olduk. 1999 yılında Siemens' den DC üretim tesislerini, 2002 yılında Tek Art Holding' ten Traco Elektronik Kar Dizgi Tesisleri'ni bünyemize dahil ettik. Böylece, ürettiğimiz ürünlerin temel hammaddeleri dışında tüm parçalarını kendi tesislerimizde üretilir konuma getirdik. Elektronik teraziye Türkiye'nin en yaygın markası olan TESS Terazi Elektronik Tartı ve Ölçü Aletleri'ni bünyemize kattık. Son olarak da, Nickel-Cadmium akülerde dünya lideri Saft firmasının ve

frekans konvertörleri ve soft-starter' lar da Danfoss firmasının Türkiye çapında resmi distribütörlüğünü aldık."

#### Türkiye'de güç kaynakları pazarı ne durumda?

"Güç kaynakları pazarı krizden öncesine nazaran çok iyi değil. Pazar % 50 daralmış durumda. Daralmış pazarda, daha fazla oyuncuyla mücadele etmek zorundayız. Türkiye'de pazar daralmış ol-



ma -  
sına rağmen hızla gelişen

bir ülke konumunda. Dolayısıyla rakip sayısı

2000 yılından bu yana oldukça artış gösterdi. Bazı firmalar distribütörleri aradan çekerek direkt sektöre girdiler. Tabii bu da üreticilerin işlerini zorlaştırıyor. Kalite olarak sürekli rekabet etmeniz gerekiyor. Pazara sonradan giren firmalar, fiyatları oldukça aşağı seviyelere çekiyor. Dolayısıyla şu an, güç kaynağı sektörü içindekilere mutluluk vermeyen bir pazar konumunda."

#### 65 ÜLKEYE İHRACAT

##### Daralan pazar nasıl aşmayı düşünüyorsunuz?

"Birincisi yüksek teknoloji kullanmaya çalışıyoruz. Ar-Ge çalışmalarını sürekli ilerletiyoruz. Ürün kalitemizi Avrupa ve Uzak Doğu ile rekabet edebilecek düzeye çıkarmaya çalışıyoruz. Bu çalışmalar bize yurtiçi pazarda çok büyük bir avantaj sağlıyor. Çünkü gelişmiş ürünler, maliyet ucuzlaması getirdiği gibi, tercih edilebilirliği de artırıyor. Böylece, rakiplerin elinde olmayan avantajlar bizim elimizde oluyor. Bu şekilde daralan pazarda yerimizi koruyup, satış grafiğimizi artırabiliyoruz. Daralan pazarı aşmak için 2000'li yıllarda ihracat çalışmalarına ağırlık verdik. Bunun için şirket bünyesinde İhracat Birimi oluşturduk. İhracata 2 ülke ile başladık. Bugün 65 ülkeye satış yapıyoruz. % 5 olan ihracat rakamımız bugün % 35 düzeyinde. Kalite, teknoloji, ucuz maliyetler ve güvenilirlikle bu daralan pazarı açmaya çalışıyoruz. Şu an Amerika dışında her yere satış yapıyoruz. Avrupa'da ulaşamadığımız ülkeye yok. Balkanlar, Türk cumhuriyetlerinde ve Asya'da ve ti-



caret yapılabilen her yerde Inform ürünlerine rastlayabilirsiniz. Bundan sonraki politikamız bulunduğu yerlerde güçlenmek olacak. 2005 yılında hedef pazar olarak Güney Amerika'yı seçtik."

#### ÜRÜNLER CE BELGELİ

##### Kalite ve Ar-Ge konusunda çalışmalarınız var mı?

"Kalite konusunda ne gerekiyorsa onu yapıyoruz. Bizden istenenleri gerçekleştirdikten sonra, yarın istenebilecekleri araştırıyoruz. Ve bu yönde çalışmalar yürütüyoruz. Firmamız 7 senedir ISO 9001 Kalite



Davut Yurttaş, Hindistan, Rusya ve İran gibi kapalı pazarlar için ortaklık çalışmalarını yürütüklerini anlatıyor.



*Davut Yurttaş, "O kadar güzel bir topluluk olduk ki, bütün çalışanımız elinden geleni yapmaya çalışıyor. Çalışanlarımız patron dediği adamı da, genel müdür yardımcısı dediği adamı da kendisine uzak görmüyor. Böyle olunca da şirketin onlar için ayrı bir önemi oluyor" diye konuştu.*

**Inform'un 2000 yılında 150 kişi olan çalışan sayısı bugün 500'e ulaştı. Pazarda % 30 ila % 40 arasında bir pazar payına sahip.**

Belgesi'ne sahip. ISO 2000 versiyonu çıktığı zaman bu belgeye sahip olan ilk şirketlerden birisi olduk. Ürünlerimizin pek çoğu CE Belgesi'ne sahip. Zaten bunlar bizim olmazsa olmaz kalite prensiplerimiz. Bu belgeler bize dış pazarlarda daha rahat hareket etme imkanı sağlıyor. 15 kişilik konusunda uzman Ar-Ge ekibimiz bulunuyor. Ekibimiz, var olan ürünlerimizde çeşitlendirme yaparken diğer yandan da yeni projelere imza atıyor."

#### Müşteri neden Inform'u seçmeli?

"Kendimi müşteri yerine koyduğum zaman, Inform ve Inform gibi firmaların ürettiği ürünler, belki büyük bir yatırım içindeki küçük bir parçadır, ama parçanın başlangıç noktasıdır. Yani bir tekstil fabrikasında milyonlarca dolar verip aldığınız dokuma makineleri, hastanedeki bütün cihazlar elektronik aksamın en ince noktasına kadar girdiği yerler. Dolayısıyla güç kaynağı çok ciddi ve kritik öneme sahip. Öncelikle, iyi bir ürün olması, yatırım bedelinin çok yüksek olmaması lazım. Ürünü kullanmaya devam ettiğiniz sürece fazla yük getirmemesi lazım. Örneğin elektrik maliyeti yüksek olmamalı. Anıza yapmayan elektronik cihaz yoktur ama, mümkünse bu en asgari düzeyde olmalı. Anzalandığı takdirde ciddi bir teknik servis desteği sağlanmalı. İstenilen zamanlarda müşterinin yanında olunmalı. Ar-Ge çalışmaları yapıyorsunuz. 5 sene önce ürettiğiniz bir ürünü bugün üretmeniz mümkün değil. Dolayısıyla bu ürünlerin yedek parçalarını bulduranız gerekir. Böyle baktığınız zaman çok kalıcı bir firma olmasını da isterim. 'Dün var mıydı, yarın var olacak mı?' diye düşünürüm. Firma güven vermeli. Inform Elektronik bütün bunları karşılıyor. 25 senedir var. Kurumsallaşma yolunda çalışmalarımız devam ediyor. 2000 yılında 150 kişi olan çalışan sayımız bugün 500'e ulaştı. Pazarda % 30 ila % 40 arasında bir payımız var. Bence bunlar müşteri için yeterli kriterler. Dolayısıyla müşterinin Inform'u seçmemesi için bir neden yok."

#### YURTDIŞI ORTAKLIK OLABİLİR

Yurt içinde ve yurt dışında ortaklık veya birleşme gibi düşünceleriniz var mı?

"Yurtiçi pazarda stratejik ortaklıklar düşünülebilir. Buna



benzer çalışmalarımız da var. Bizi destekleyen yapılar olursa bu olabilir. Fakat, bizimle aynı işi yapan, aynı ürünleri üreten, aynı müşteriye hitap eden firmalarla olmaz. Biz onlarla ancak rakip oluruz. Ortaklık birbirinin eksikliklerini tamamlamak içindir. Biz pazarda lider olduğumuz için de, böyle bir birleşme, insanların kafasında soru işaretlerine neden olur. Bizim güç kaynağı üretiminde, satışında ve pazarlanmasında hiçbir eksikliğimiz yok. Ama yurtdışında çok ciddi olarak düşünüyoruz. Hindistan, Rusya ve İran gibi kapalı pazarlarda bu çalışmalar yürütüyoruz. Dünya çapındaki rakiplerimiz de buna benzer çalışmalar yapıyor. Bu da düşüncemizin doğru olduğunu kanıtlıyor. Hindistan ve İran gibi kapalı ekonomiler içinde olmanın çok büyük avantajları var. Güçsüzlüğünden veya teknolojik yetersizliğinden dolayı pazardan istediği verimi alamayan partner firmalarla ça-

## “Müşterinin Inform’u seçmemesi için bir neden yok.”

alışmak isteriz. Hindistan, Amerika’ya beyin gücü ihraç ediyor. Aynı Hindistan, Türkiye’den kesintisiz güç kaynağı alıyor. Ne kadar daha alır ki? 1, 2 veya 3 sene. Ama bu işe kendi ülkelerinde sizinle başarlarsa, bugün 500 ürün satıyorsak, o zaman 2.500 satabiliriz.”

### Inform ismini başka nelerde görebiliriz?

“Güç elektroniği konusunda her şeyde görebilirsiniz. AC sürücülerde, DC sürücülerinde görebilirsiniz. Voltaj regülatörlerinde, DC enerji sistemlerinde zaten görülüyor. Ve bunların türevi olan, ilgi alanına giren her yerde görülebilir. Farklı düşüncelere girmemiz gerekiyor fakat bu düşüncelere girerken, mutlaka bizim bilgi birikimimizin orada yoğun olarak kullanılması gerekir. Başkalarının aklıyla bu işlerde başarılı olacağımızı düşünmüyorum. Çünkü bizim o kadar riske atacak sermayemiz yok. Onun için en iyi bildiğimiz işi, en sağlıklı şekilde yapmaya çalışıyoruz.”

### Müşteriye nasıl ulaşıyorsunuz?

“Müşteriye yakın olmak istiyoruz. Bu bağlamda Türkiye genelinde 6 noktada kendi şirketimiz var. 20’den fazla noktada da tam yetkili bölge bayiliklerimiz bulunuyor. Bu



bölge bayiliklerimiz, satış, pazarlama ve teknik servis hizmeti verebilen tam yetki ile donatılmıştır. Birinci prensibimiz müşteriye yakın olmak. İkincisi, satış sonrası hizmetlerle ulaşılabilir müşteriye elimizde tutmak. Artı kalite ve fiyatla desteklenen bir pazar politikamız var.”

### BORSAYA AÇILABİLİRİZ

#### Borsaya açılmayı düşünüyor musunuz?

“Böyle bir düşüncemiz var. Fakat şirket olarak tam olarak hazır olup olmadığımızın farkında değiliz. Eder olarak en yüksek noktaya gelmemiz lazım. Çünkü sürekli yatırımlar yapıyoruz. Dolayısıyla kağıt üzerindeki göstergeler borsacıların görmek istediği yerlerde olmayabilir. Bankalar tarafından tercih edilebilir bir firma olmamıza rağmen, bu borsaya yatırım yapanlar için çok fazla bir değer ifade edemeyebilir. 15 bin metrekare alanda kira vermiyoruz, yatırımlarımızı büyük ölçüde tamamlamışız. Borcumuz yok, nereye gitsek borç bulabiliyoruz. Ciromuz Türkiye’deki rakiplerimize göre



Inform Elektronik Yönetim Kurulu Başkanı Davut Yurttaş, 2000’li yıllarda ihracat çalışmalarına ağırlık verdiğini, bugün 65 ülkeye satış yaptıklarını ifade etti.



üst düzeyde. Bunlara rağmen ben kişisel olarak şirketimizi pazara çıkaracak konumda görmüyorum. Daha doğrusu, hedefimdeki değerleri bulacağını düşünmüyorum. Borsadan birtakım kazançlar bekleyen dürüst yatırımcıları da aldatmak istemem. Ancak, bu konuda şirket içinde inceleme başlattık. Zaaflarımız neler, nereleri güçlendirmemiz lazım? Gibi bazı konularda altyapı çalışmalarımız var. Bunların sonuçlarına göre hareket edeceğiz."

**"O kadar güzel bir topluluk olduk ki, bütün çalışanlarımız elinden geleni yapmaya çalışıyor."**

**Türkiye genel ekonomik gidişatını nasıl görüyorsunuz?**

"Türkiye'nin kimsenin anlayamadığı bazı dinamikleri var. Ülkenin 200 milyar dolar borcu var. Ama hiç kimse hiçbir şeyden eksik kalmıyor. En lüks arabalar, en kaliteli ürünler kullanılıyor. Üretim devam ediyor. İnsanlarımız ülkeye bir şeyler katabilmek için mücadele ediyor. Bizde bunlardan

bir tanesiyiz. Devletin desteği olmadan iş yapmaya çalışıyoruz. Bizim gibi binlerce insan var. Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen Libya'ya gidiyor. Yanında 200 kişi götürüyor. Bu insanlar sadece gezmeye gitmiyorlar. Bu kişiler orada kendileri için bir şeyler yaparken, ülke için de bir şeyler yapmış oluyorlar. Bu dinamikler, ülkenin batmasını engelliyor. Bazıları dolar çıkmış, borsa düşmüş derken bazıları da tekerleği ileri doğru çevirmeye çalışıyor. Bu dinamiklerle de Türkiye'nin batması mümkün değil."

**ÇALIŞANLARIMIZ ŞİRKETİN ÖNEMLİ BİR PARÇASI**

**Çalışanlarınızla aranız nasıl?**

"O kadar güzel bir topluluk olduk ki, bütün çalışanımız elinden geleni yapmaya çalışıyor. Çalışanlarımız patron dediği adamı da, genel müdür yardımcısı dediği adamı da kendisine uzak görmüyor. Böyle olunca da şirketin onlar için ayrı bir önemi oluyor. Sabahtan girip kart bastığı, 'akşam olsun da eve gideyim' düşüncesinden ziyade, birlikte bir şeyler üretip, birlikte paylaştıkları bir yer olarak görüyorlar. Bizde bunu hak edecek davranışlar gösterdik ki, insanlar bu şekilde davranıyor."

